



2024年6月10日

各 位

会 社 名 株式会社丸千代山岡家
代表者名 代表取締役社長 一由 聡
(東証スタンダード・コード3399)
問合せ先 取締役管理本部長 太田 真介
T E L 029-896-5800

中期経営計画の更新に関するお知らせ

当社は、昨年3月に公表いたしました中期経営計画「-MaruchiyoYamaokaya-Vision2026-：期間2023年2月～2026年1月」を、「-MaruchiyoYamaokaya-Vision2027-：期間2024年2月～2027年1月」へ更新いたしましたので、下記のとおりお知らせいたします。

記

1. 中期経営計画更新の背景

当社は、「ラーメン山岡家」業態を中心に4つの自社ブランドを展開し、「食を通じて、人と地域社会をつなぐ企業へ」という経営理念のもと、全てのステークホルダーから必要とされる企業を目指し、全店直営、店内調理、24時間営業を基本として、業績拡大と企業価値の向上に取り組んでおります。

当社を取り巻く環境は、為替変動や気候変動に伴う原材料費の高騰やエネルギーコストの高止まり、人材不足や賃金の上昇など厳しい状況にあります。国内の消費活動が活発化し、来店客数の増加が続いたことで、売上・利益ともに過去最高となりました。それを考慮したうえで、中期経営計画の更新を行っております。

今後も当社が培ってきた営業力を強化・継続し、すべてのお客様に喜んで貰える店舗づくり、商品づくりにこだわり続け、これまでの出店ノウハウを生かした店舗展開を続けることにより、更なる業績拡大へと繋げてまいります。

2. 中期経営計画の基本方針・概要

(1) 期間：2024年2月～2027年1月（3ヵ年）

(2) 基本方針：全てのお客様に喜んでもらい、「お客様」「社会」「社員」に必要とされる企業として、永続的に存続できることを目指す

(3) 長期ビジョン：全国47都道府県に出店を行い、全国300店舗体制構築を目指す

(4) 中期経営計画スローガン：お客様の喜び・笑顔と共に-MaruchiyoYamaokaya-Vision2027-

(5) 重点課題

① 営業力の強化

② 商品クオリティの安定

③ 人材の確保

④ 店舗設備の追加、更新

⑤ その他

3. 経営数値目標

(単位：百万円)

	2024年1月期 実績	2025年1月期 計画	2026年1月期 計画	2027年1月期 計画
売上高	26,494	30,000	33,500	37,000
経常利益	2,132	2,350	2,750	3,070
経常利益率(%)	8.0	7.8	8.2	8.3
当期純利益	1,432	1,572	1,810	2,120
新規出店数	7	10	10	15
累計店舗数	183	193	203	218

- (注) 1. 每期ローリング方式で中期経営計画を更新いたします。
2. 2025年1月期からの3年間で、約45億円の設備投資を予定しております。
3. 配当については、各期の業績を勘案し決定いたします。

※なお、上記の予想は本資料発表日現在において入手可能な情報に基づき作成したものであり、実際の業績は今後の様々な要因によって予想数値と異なる場合があります。

以上



中期経営計画説明資料

— MaruchiyoYamaokaya-Vision2027 —



2024年6月10日
株式会社丸千代山岡家
東証スタンダード（証券コード：3399）



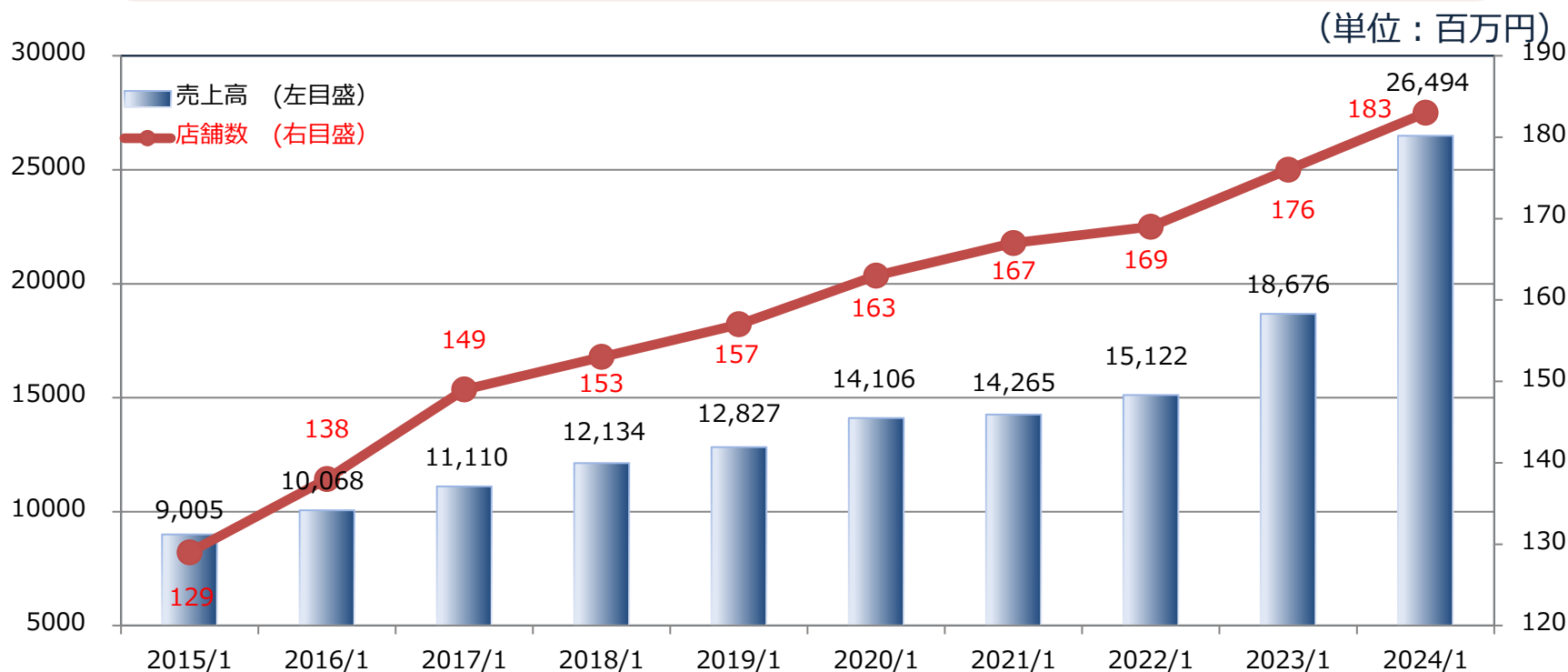
目次

業績の推移	P 3~4
経営指標の全体像	P 6
(更新) 中期経営計画	P 7~11



業績推移①（売上高と店舗数の推移）

- ▶10年間で、店舗数129→183店舗（41.8%増）、売上高9,005百万円→26,494百万円（194.2%増）
- ▶2016/1期から新規出店を再開し、以降着実に出店を進めている
- ▶2023/1期は、コロナ禍からの反動等もあり大幅な増収となった
- ▶2024/1期は、国内の消費活動が活発化し来店客数の増加が続き、過去最高の売上高となった

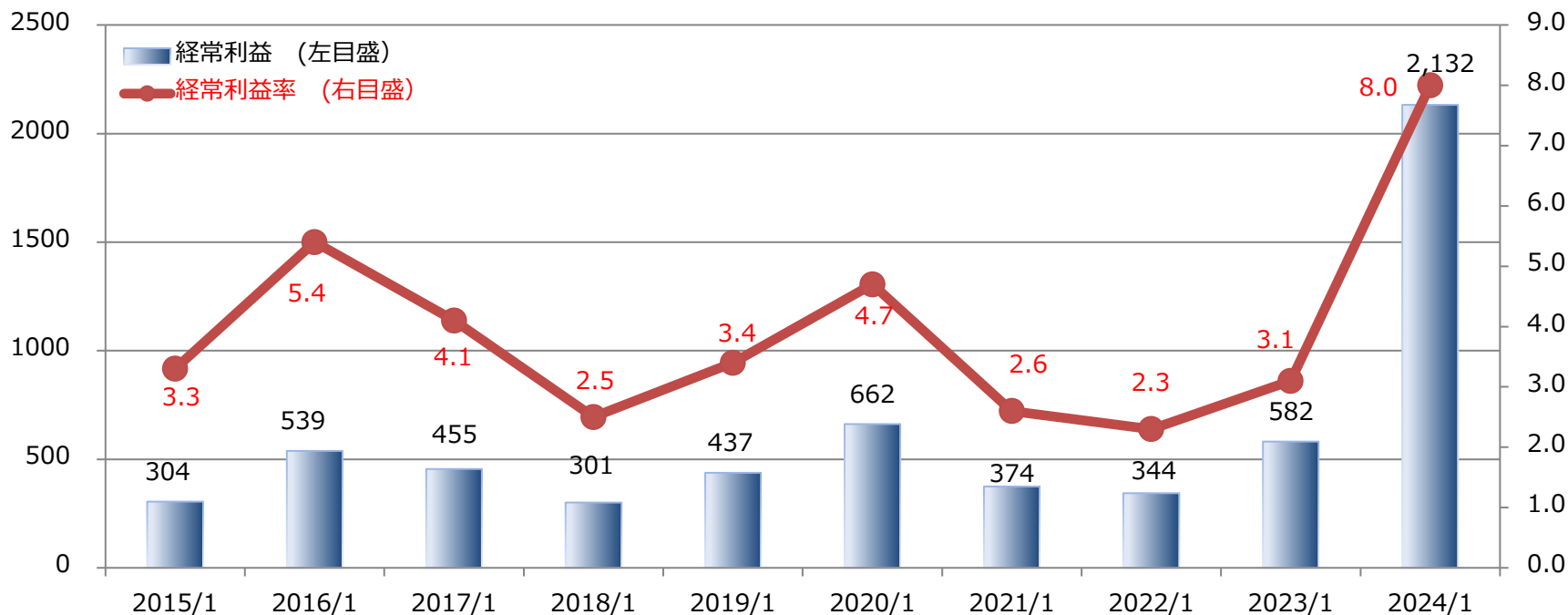




業績推移②（経常利益と経常利益率の推移）

- ▶10年間で、経常利益304百万円→2,132百万円（約7倍）、経常利益率3.3%→8.0%へ上昇
- ▶2019/1期からインバウンド等による景況感好転が見られ、来店客数が好調に推移
- ▶2023/1期は、各種コスト増の影響はあったが、売上大幅増により増益
- ▶2024/1期は、為替の変動などにより売上原価やエネルギーコストの上昇は見られたが、損益分岐を大きく上回る売上高となり、経常利益は大幅増益となり過去最高となった

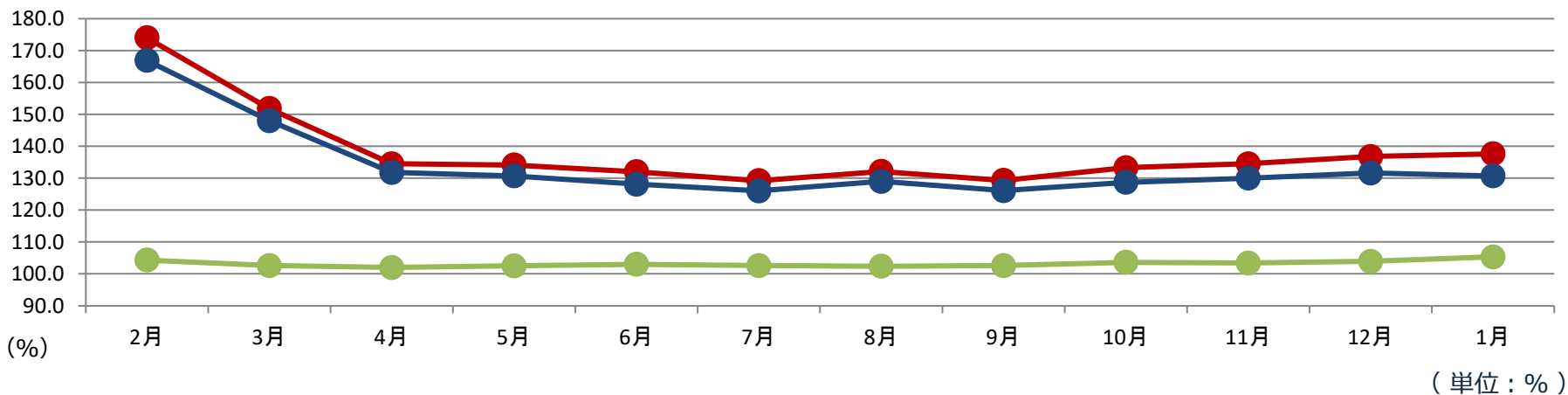
（単位：百万円、%）





(参考) 2024年1月期 既存店売上高推移 (対前年比)

● 売上高 ● 客数 ● 客単価



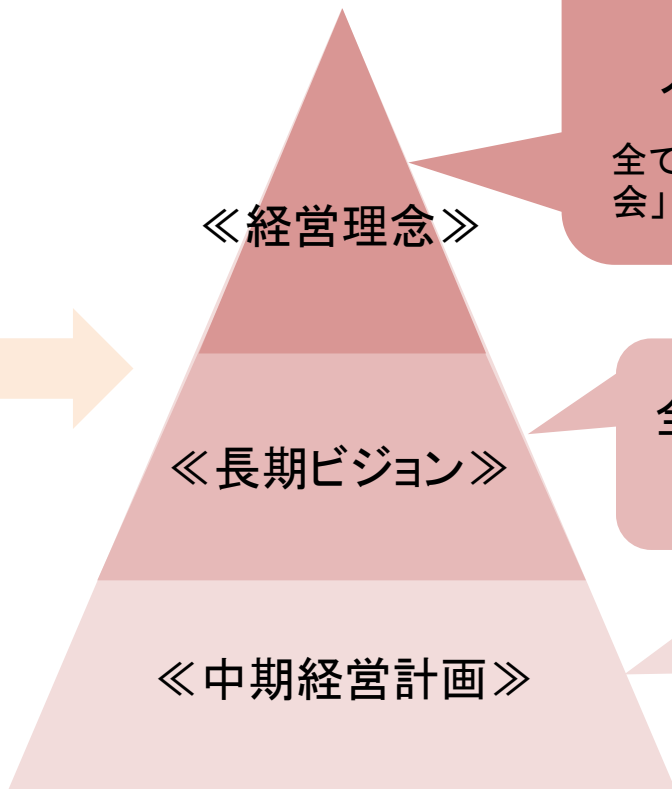
	2024年1月期												
	2月	3月	4月	5月	6月	7月	8月	9月	10月	11月	12月	1月	計
売上高	174.0	151.8	134.5	134.1	132.0	129.2	132.1	129.3	133.3	134.5	136.8	137.6	136.7
客数	166.9	148.0	131.8	130.7	128.1	126.0	129.0	126.1	128.7	130.0	131.6	130.7	132.5
客単価	104.3	102.6	102.0	102.5	103.0	102.6	102.4	102.6	103.6	103.4	103.9	105.3	103.2



経営指針等の全体像

国内市場
変化

海外情勢
&
不確実性



《経営理念》

食を通じて、
人と地域社会をつなぐ企業へ
全てのお客様に喜んでもらい、「お客様」「社会」「社員」に必要とされる企業であり続ける

《長期ビジョン》

全国47都道府県、主要な幹線道路に300店舗体制構築

《中期経営計画》

MaruchiyoYamaokaya-Vision2027



(更新) 中期経営計画

- ▶2024/1期が過去最高の売上・利益となったことで、前年公表の中期経営計画を1年で達成したことから計画値を引き上げ、期間を2024年2月～2027年1月へ更新
- ▶2025/1期には売上高300億、2027/1期には経常利益30億の達成を目標とする
- ▶継続的な出店を行い、2026/1期には累計店舗数200店舗を目標とする

(単位：百万円)

	2024年1月期 実績	2025年1月期 計画	2026年1月期 計画	2027年1月期 計画
売上高	26,494	30,000	33,500	37,000
経常利益	2,132	2,350	2,750	3,070
経常利益率 (%)	8.0	7.8	8.2	8.3
当期純利益	1,432	1,572	1,810	2,120
新規出店数	7	10	10	15
累計店舗数	183	193	203	218



(参考) 旧中期経営計画

▶昨年公表しました、2023年2月～2026年1月の中期経営計画

(単位：百万円)

	2024年1月期 実績	2024年1月期 計画	2025年1月期 計画	2026年1月期 計画
売上高	26,494	20,392	21,727	23,442
経常利益	2,132	600	750	1,000
経常利益率 (%)	8.0	2.9	3.5	4.3
当期純利益	1,432	317	398	533
新規出店数	7	7	10	15
累計店舗数	183	183	193	208



中期経営計画 基本方針

《長期ビジョン》→「目標とする未来像」
全国47都道府県、主要な幹線道路に300店舗体制構築



長期ビジョン達成のために何をすべきか

中期経営計画スローガン：
お客様の喜び・笑顔と共に—MaruchiyoYamaokaya-Vision2027—

重点
課題

営業力の強化

商品クオリティの安定

人材の確保

店舗設備の追加、更新

その他



中期経営計画 重点施策①

営業力の強化

- ▶本部スタッフと店舗の連携による教育体制の強化
- ▶本部人員の店舗臨店増によるマネジメント力の強化
- ▶年中無休、24時間営業を基本とした営業スタイルの継続
- ▶動画コンテンツを利用した店舗オペレーション教育によるサービスレベル向上
- ▶山岡家アプリを活用したお客様利便性向上施策の継続実施
- ▶既存店長を対象としたオペレーションスキルのトレーナー研修実施
- ▶新任店長を対象とした業務習得サポート研修実施

商品クオリティの安定

- ▶店内調理と手作り感へのこだわり
- ▶スーパーバイザーによる店舗への関与強化
- ▶クオリティの高い食材の確保と安定供給
- ▶インナープロモーション実施によるQSCの向上
- ▶技能検定の実施
- ▶商品の核となる「スープ」安定化に向けた講習会の定期的開催



中期経営計画 重点施策②

人材の確保

- ▶採用手段の多様化と強化(週休3日制社員、パート・アルバイトの正社員登用)
- ▶新卒採用の多様化(高卒、専門卒、大卒)
- ▶特定技能人材の受け入れ
- ▶福利厚生制度の拡充による定着率の向上
- ▶従業員の健康管理強化(40歳以上従業員の人間ドック義務化等)
- ▶健康経営優良法人認定の維持

店舗設備の追加、更新

- ▶店内環境の改善を目的とした設備の追加
- ▶店舗売上に応じた設備増強の推進

その他

- ▶農業事業における増産体制の構築(自社使用量の30%目標)
- ▶サステナビリティ基本方針の策定
- ▶長期ビジョンで掲げている「300店舗体制」に向けた人材の増員
- ▶M&Aや海外進出に関する情報収集の継続



問い合わせ先

問い合わせ先

担当 管理本部
電話 029-896-5800
F A X 029-896-5802
E-mail ir@yamaokaya.com
ホームページ <https://www.yamaokaya.com>

本資料につきましては、現時点で入手可能な情報に基づき作成したものであり、今後様々な要因により予想数値と異なる可能性がありますのでご了承下さい。

2024年6月10日
株式会社丸千代山岡家
東証スタンダード（証券コード：3399）